Presente.

TOMO VI { GUATEMALA, C. A. JULIO DE 1927. { NUM. 59

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

REVISTA MENSUAL



REPARTO GRATIS

Impreso en la Tipografía "AMERICA"—Julio Castañeda Godoy, 8ª Av. Sur No. 19.

De un Lineaje Distinguido



PACKARD



LA gloria de poseer un automóvil va desvaneciendo.

Los métodos modernos de producción han puesto el automóvil ordinario al alcance de todos.

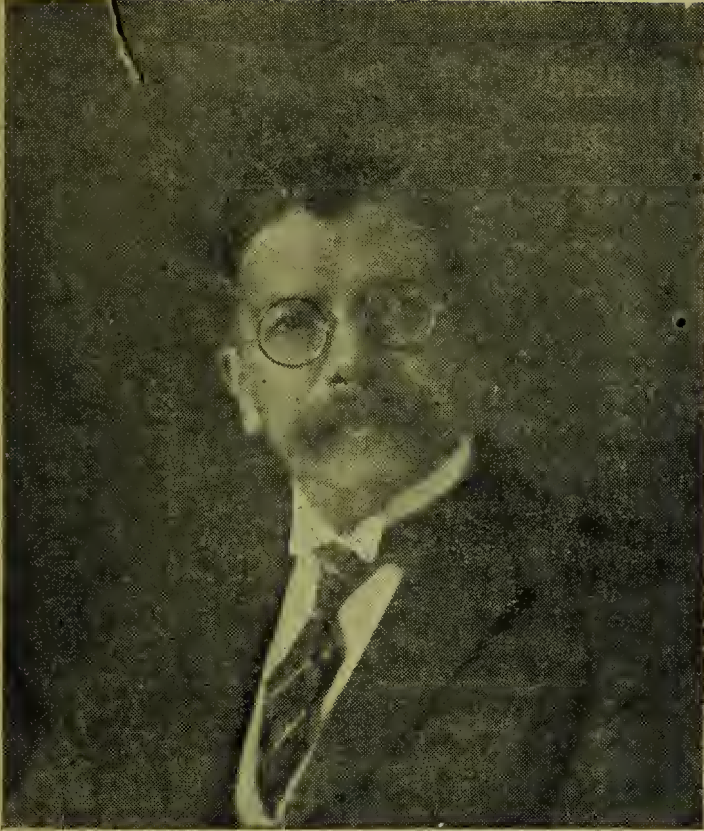
Empero, la satisfacción de poseer un automóvil de primera marca es mayor que nunca.

Pués—¿quién puede ver un Packard Eight —que se llevó por su distinción premios de Monte Carlo a Buenos Aires — de Biarritz a Baden Baden—sin reconocer inmediatamente su supremacia mundial por la elegancia de sus lineas y diseño?

A. H. Mackenney,

AGENTE GENERAL.

PREGUNTE A QUIEN TENGA UNO



DON R. FELIPE SOLARES

Miembro fundador de la Cámara de Comercio de Guatemala, actualmente Ministro de Hacienda y Crédito Público.



SUMARIO:

BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

TOMO VI || GUATEMALA, C. A., JULIO DE 1927. || NUM. 59

JUNTA DIRECTIVA DE 1927

Labores de la Cámara

Acta Nº 184.

Asistieron los señores: Presidente, J. P. Armstrong; Tesorero, Carlos Espringmuhl y Vocales, José María Flores Penedo, Max Widawer, Emilio Conde y Enrique Herrarte, faltando con excusa los señores: Vice-presidente, D. E. Sapper; R. Felipe Solares, Federico Rodríguez Benito, J. H. Roach y Jacinto J. Cruz y sin ella, Carlos Quezada, Carlos F. Novella y Rafael E. Monroy.

Fué aprobada el acta de la sesión anterior.

Por renuncia que don R. Felipe Solares presentó de Vocal 1º de la Directiva y de Presidente de la Comisión de Legislación y Tribunal de arbitraje, se nombraron: a don Pascual Duarte para que lo sustituya en la Directiva y a don Carlos Springmuhl en la Presidencia de la Comisión, nombrando a la vez a don Alfredo A. Godoy miembro de la misma Comisión.

Se dispuso que la Comisión de Fomento resuelva la manera de cómo el Comercio pueda aprovechar mejor el local que la Municipalidad ha cedido a la Cámara en le campo de la feria.

Se dispuso nombrar a los señores Carlos Springmuhl y José María Flores Penedo, para que se aboquen con el señor F. A. Dalton, a fin de obtener mejores datos con respecto a un vuelo en proyecto de Guatemala a New Orleans.

Se acordó nombrar a los señores: Arturo Nottebohm y Emilio Bauer, Vocal 10º de la Directiva y miembro de la Comisión de Fomento respectivamente, en sustitución de don Maw Widawer, que por tener que ausentarse del país renunció los dos cargos.

Acta Nº 185.

Sesión celebrada el 28 de julio de 1927.

Asistieron los señores: Presidente, J. P. Armstrong; Tesorero, Carlos Springmuhl y Vocales, Arturo Nottebohm, Pascual Duarte, Rafael E. Monroy, Federico Rodríguez Benito, José María Flores Penedo, Emilio Conde, Jacinto J. Cruz, Enrique Herrarte y el 2º Abogado Consultor, Lic. José Falla, faltando con excusa el Vice-Presidente señor David E. Sapper y Vocales J. H. Roach y sin ella, Carlos F. Novella y Carlos Quezada.

Fué aprobada el acta de la sesión anterior.

Previa protesta, tomaron posesión de sus cargos los señores Pascual Duarte como vocal 1º en sustitución del señor R. Felipe Solares y el señor Arturo Nottebohm como vocal 10 en sustitución del señor Widawer.

Después que el señor Armstrong informó que la comisión había tratado con el Lic. Falla el asunto relativo a la ley que pena el incendio, el Lic. Falla, haciendo uso de la palabra, indicó que después de un detenido estudio de la ley en referencia, había encontrado necesario pedir su derogación. La Junta después de oír el informe anterior, acordó autorizar el Lic. Falla 2º Abogado Consultor de la Cámara para que haga todas las gestiones que su buen criterio le indique, con el fin de lograr la derogación de dicha ley.

Para estudiar el nuevo proyecto de la Ordenanza de Aduanas a que se refiere el señor Ministro de Hacienda en nota que se recibió, la Directiva acordó nombrar a los señores Rafael E. Monroy y Salvador Escobar Vega, quienes se pondrán de acuerdo con la Dirección General de Aduanas para tal objeto.

Casa América

EMILIO CONDE
8ª Avenida y 9ª Calle, Edificio ZADIK.

YA LLEGO LA TEMPORADA DE FRIO



Surtido espléndido de sweters de lana para Señoras, Caballeros y Niños. Sobretodos de casimir especial, gran surtido Smakin, Jaquet para casa. Frazadas de pelo de camello, sábanas de hilo, sobrefundas de hilo, colchas de piqué, colchas de seda, almohadas de plumas.

TEMPORADISTAS: Trajes de baño, zapatos de hule para baño, gorras de hule para baño, y batas para baño GRAN SURTIDO.

Esta casa tiene constantemente el mejor surtido y es la que vende más barato.

DON R. FELIPE SOLARES

En página especial tenemos el gusto de publicar en el presente número de nuestro Boletín, el fotograbado de don R. Felipe Solares, miembro fundador y muy importante de la Cámara de Comercio de Guatemala.

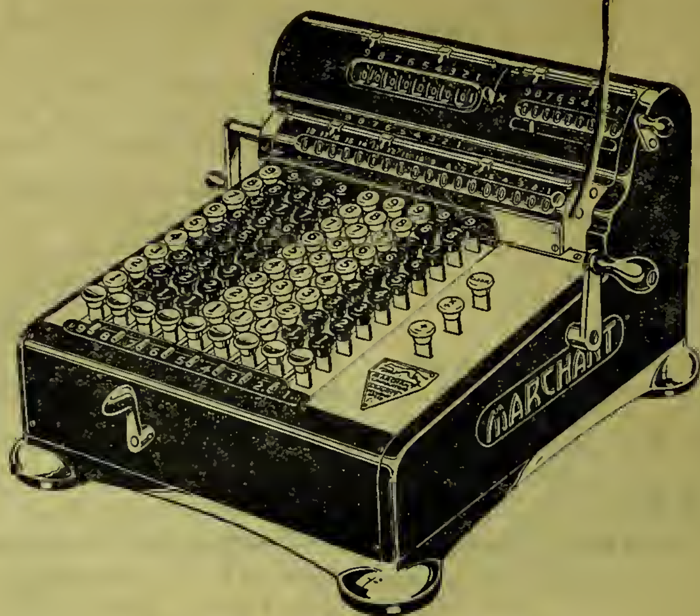
El señor Solares que se encontraba en Europa por asuntos personales, fué llamado por el Gobierno de la República a fines de mayo último, y actualmente tiene a su cargo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en cuyo puesto acabará de desarrollar sin duda ninguna, el plan que dejó trazado cuando tuvo a su cargo el mismo puesto en la Administración pasada.

Fundador de la Caja Reguladora con la cual se inició nuestro hoy BANCO CENTRAL DE GUATEMALA, el señor Solares que conoce mejor que nadie nuestra situación financiera y económica, guiará por camino acertado la solución de estos magnos problemas en los cuales descansa el bienestar de los pueblos.

Una de las cosas que mucho debe preocupar al nuevo Ministro, es la selección de empleados de Hacienda principalmente, los de las Aduanas; pero tenemos la esperanza que esta vez lo logrará, pues creemos que cuenta con el apoyo decidido del Presidente de la República.

Deseamos al señor Solares el mejor éxito en sus labores y creemos por demás indicarle que la Cámara de Comercio de Guatemala, siempre estará a su disposición cuando crea él que le puede servir.

VENCEDORA EN CALCULOS MATEMATICOS



MARCHANT

"MASTER OF MATHEMATICS"

LA MAQUINA DE CALCULAR DE ESTRUCTURA MECANICA EFECTIVAMENTE PERFECTA

Toda Casa Comercial o establecimiento de cualquier índole, debe invertir una pequeña parte de su dinero en una máquina que ahorre el mayor tiempo para sus operacioues numéricas, resultando así mayores ganancias

El empleado se considera dichoso y satisfecho teniendo a su disposición uua máquina de calcular de fácil manejo y práctica, como la "**MARCHANT,**" porque así podrá producir más trabajo con menor fatiga, a causa de ciertas ventajas de operación; y ahorrando tiempo, ahorrará seguramente DINERO para usted eu su almacén, fábrica o su Oficina.

La máquiua de calcular "**MARCHANT**" se presta admirablemente para efectuar con facilidad cualquiera de las cuatro operaciones: suma, restar multiplica y divide; pudiéndose adaptar el uso de abreviaturas que la experiencia en números nos enseña.

PIDA USTED INFORMES, PRECIOS Y CATALOGOS

Agencia "Royal". - Amos & Anderson Sucs. - Guatemala.

7a. Avenida Sur, Número 14.

Decreto Número 943

LAZARO CHACON,

PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA,

CONSIDERANDO:

Que por contrato celebrado entre el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y la Compañía de los Ferrocarriles Internacionales de Centro América el 27 de mayo próximo pasado, se convino en destinar el 3% sobre facturas consulares que se cobraba en los Consulados de la República al pago de la deuda que el Gobierno tiene con la citada Compañía,

POR TANTO;

En uso de las facultades que le concede el Decreto Legislativo Número 1,500,

DECRETA:

1º—Establecer el pago adicional del 2% sobre el valor principal de las facturas consulares y de fardos postales, que se cubrirá en el momento de su legalización en los consulados de la República, y se destinará exclusivamente para atender las necesidades del servicio.

2ºLos Cónsules pensionados rendirán cuenta a la Secretaría de Relaciones Exteriores, del movimiento de fondos que produzca el pago adicional que se establece por este Decreto, y girará esos fondos, mensualmente, a la orden de la propia Secretaría.

3º—En los Consulados *ad honorem* se destinará el 2% establecido por este Decreto, al pago de gastos de escritorio y demás que se cubrían antes con el 20% de las entradas habidas en esas Oficinas, de conformidad con el artículo 76 del Reglamento Consular.

Del presente Decreto se dará cuenta a la Asamblea Nacional Legislativa en sus próximas sesiones ordinarias.

Dado en la Casa del Gobierno: en Guatemala, a los treinta días del mes de junio de mil novecientos veintisiete.

Comuníquese y publíquese,

L. CHACON.

El Secretario de Estado en el Despacho de Relaciones Exteriores,

LUIS TOLEDO HERRARTE.

Reglaméntase

de la manera que se indica, la aplicación del Decreto Núm. 943

Casa del Gobierno: Guatemala, 14 de julio de 1927.

El Presidente de la República

ACURDA:

Reglamentar en la forma siguiente la aplicación del Decreto Gubernativo número 943, fecha 30 de junio último;

1º—A partir del día primero de agosto próximo entrante, el pago adicional del 2% *ad valorem* por legalización de facturas consulares de flete marítimo y de facturas comerciales de fardos postales, se hará en los Consulados de la República en moneda del país en que se legalicen dichos documentos, anotando los derechos separadamente de los que se pagan en las Aduanas de Guatemala, de acuerdo con el contrato celebrado el 27 de mayo último entre el Ministerio de Hacienda y los Ferrocarriles Internacionales de Centro América.

2º—Estos fondos, como todos los demás que se perciban en los Consulados por legalización de documentos, se concentrarán en los establecimientos de crédito, que se escogerán: uno en París, para los Consulados en Europa y Africa, y otro en Nueva York, para los Consulados en América y Asia.

3º—Los Cónsules pensionados girarán, a fin de cada mes, al centro bancario que corresponda, el total de las entradas convertidas en oro americano, a la orden de la Secretaría de Relaciones Exteriores, y los Cónsules honorarios remitirán el 80% de los fondos que recauden en el mes, reteniendo el 20% para gastos de escritorio, etc., de conformidad con el artículo 76 del Reglamento Consular.

4º—Con la recaudación mensual de los productos consulares, los Bancos pagarán, dentro de la primera quincena de cada mes, los presupuestos del ramo y pensiones que la Secretaría de Relaciones Exteriores les ordene.

5º—Los Cónsules enviarán a la Secretaría de Relaciones Exteriores, además de los duplicados de facturas, conocimientos y manifiestos de carga autorizados, un Estado de Caja mensual, por duplicado, en el que se especifiquen el motivo de los ingresos y egresos, acompañando a cada estado los comprobantes de los gastos autorizados, ya sea por sueldos o por cualquier otro motivo, y darán el aviso correspondiente a la propia Secretaría si durante el mes no hubiere movimiento de fondos de ninguna especie.

6º—La Secretaría de Relaciones Exteriores llevará la contabilidad de los Consulados, controlando las cuentas de cada Oficina con los duplicados de los documentos autorizados y enviados por los Cónsules, con el detalle mensual de facturas que suministren las Aduanas y Oficinas de Fardos Postales de la República y con la liquidación mensual que se obtendrá directamente de los centros bancarios.

7º—Queda sin efecto el acuerdo gubernativo de 5 de mayo de 1920.

Comuníquese y Publíquese.

CHACON.

El Secretario de Estado en el Despacho de Relaciones Exteriores.

LUIS TOLEDO HERRARTE.

Bureau de Información
Radio Corporation of América

233 Broadway,
Nueva York.

Discurso

pronunciado por el General J. G. Harbord ante los Delegados de la Pan-American Unión reunidos en Washington, D. C., el día 1o. de Mayo de 1927.

El Mensaje del Radio a la América Latina.

Se dice que, "No hay mal que por bien no venga". A pesar de todos los horrores de la Guerra Mundial y de todo lo que nos ha costado, no debemos olvidar que por la fuerza de las circunstancias, también hemos ganado mucho. Nosotros, los que pertenecemos a este gran Continente que se extiende desde el estrecho de Magallanes hasta las heladas regiones del Norte, hemos podido desarrollar, como consecuencia inevitable de esta guerra, una independencia económica que hoy iguala a la independencia política de que hemos gozado desde muchas generaciones atrás.

Por primera vez en la historia, el Nuevo Mundo puede bastarse a sí mismo. Y decimos esto, no con arrogancia, sino con el debido aprecio y simpatía que nos merecen las dificultades sufridas por la Madre Patria después de la Guerra. Tampoco podemos menospreciar la importancia que ella tiene y continuará teniendo en la diploma cia y en el comercio. No obstante, no podemos menos que sentir un orgullo justificado por el hecho de haber alcanzado nuestras naciones la edad que las coloca en condiciones de ganarse la vida sin ayuda ajena.

La nueva independencia comercial del Nuevo Mundo ha servido para ligar aún más íntimamente a a las Américas. Habiendo perdido temporalmente la acostumbrada dependencia de los otros países al lado opuesto del mar, el resultado natural de aquellos días de dura prueba, fué un mayor intercambio de productos manufacturados y materias primas entre los países del Nuevo Mundo. Para esto, se hizo necesario contar con facilidades de comunicación más rápida y más económica, y entre las muchas que entonces se consideraron como las más lógicas, fueron las líneas directas de vapores, que vinieran a desviarnos de la ruta antigua y morosa de viajar entre las Américas por la vía de Europa, usada antes de los días aciagos de 1914. Y, como Uds. ya lo saben, estas expectativas halagadoras fueron generosamente satisfechas.

No creo necesario enumerar todos los nuevos medios que las condicione del momento crearon para desarrollar mutuas facilidades y más estrechas relaciones comerciales en nuestro Continente. Bastará con indicar una, de la cual no hay duda que Uds. mismos deben haberse aprovechado, y es, la comodidad que ofrecen las líneas directas de vapores entre las Américas. Quizás también en su vida oficial o comercial, hayan Uds. utilizado las facilidades que ofrecen las 24,000 millas de cables que ligan a la América del Norte con la del Sur.

Ya conocen Uds. también el gran incremento de las relaciones comerciales en este nuevo Continente, que sirven para unirnos más y más cada día. Tampoco debo malgastar el tiempo en expresarles detalladamente las impresiones adquiridas durante mi corto viaje por Sud América, hace dos años; salvo, para atestiguar que me impresionaron por todas partes las grandes riquezas y el espíritu de progreso y empresa que observé en aquellos países. Durante esa corta visita, feliz recuerdo aún fresco en mi memoria, fué para mí una verdadera revelación descubrir las tremendas posibilidades latentes para el mayor desarrollo de nuestras afiliaciones con el Nuevo Mundo.

Entre las nuevas vías de comunicaciones, contamos ya con un sistema mundial de radio, el que tiene ahora la oportunidad de ponerse al servicio de Uds.

Es con el carácter de representante de este hijo menor de la familia de comunicaciones, que me encuentro hoy entre Uds., dándome el placer de hablarles de su desarrollo y solicitando al mismo tiempo su valiosa cooperación y ayuda, a fin de poder así fortificar y multiplicar los sinceros lazos de amistad y de inteligencia que ya unen a nuestros países.

El centro de un nuevo sistema de comunicaciones directas por medio de radio-telegrafía, que abarca todo el mundo civilizado, ha venido a establecerse en los Estados Unidos.

De la ciudad de Nueva York, como punto céntrico, irradian circuitos inalámbricos — invisibles pero muy tangibles — y de gran poder, que alcanzan a Inglaterra, Francia, Alemania, Suiza, Noruega, Holanda, Polonia, Italia, Argentina y Brasil. Muchos otros países se agregarán a esta lista en breve tiempo.

En la costa del Pacífico desde la ciudad de San Francisco, irradian otros circnitos que alcanzan al lejano Hawaii y al Japón, extendiéndose hasta Java, y prometiendo en breve, un servicio a las Filipinas, la China y la Indo-China Francesa.

En el corto espacio de siete años esta nación ha igualado prácticamente el desarrollo del sistema de cables controlado por los Ingleses, con su centro en Londres, que necesitó 50 años para llegar a su actual condición.

En el mundo marítimo, los resultados consumados por el uso de la radio-telegrafía han sido también grandísimos. Hoy día hay aproximadamente 2,000 buques norte americanos equipados con radio. Las estaciones costaneras de nuestro país son las más modernas y más poderosas de su clase. Tenemos proyectores radio-telegráficos, en realidad, "faros de radio", que envían regular y metódicamente señales de referencia a los vapores provistos con con uu receptor especial indicador de direcciones por medio de ondas Hertzianas, o "Radio-Brújula" que han hecho de la navegación un transporte tan seguro en la niebla más espesa como en los días más claros de sol, pues estos aparatos, algo así como "orejas de radio", vienen a reemplazar con ventaja la función de los ojos humanos que, por naturaleza, tienen necesariamente una visión limitada.

Dentro de las fronteras de los Estados Unidos, se han desarrollado grandes sistemas o cadenas de estaciones de "broadcasting", que permiten a los habitantes de secciones lejanas el gozar al uní-

sono, como un enorme concurso de oyentes invisibles, de entreteni miento musical escogido y educación selecta. El arte del "broadcasting" o radio-difusión, que comenzó hace sólo seis años como un mero experimento en radio-telefonía, ha hecho florecer de un modo sorprendente una industria colosal en sus resultados. El público norte-americano ha adquirido en este espacio 6,500,000 radioreceptores, en comparación con el reducido número de 60,000 de estos aparatos que estaban en uso hasta 1922. Contamos hoy con un auditorio de radio-oyentes (como un inmenso foro nacional) de más de 26,000,000, en vez de 75,000 antes de la iniciación del broadcasting durante 1922. Se ha invertido en aparatos radio-receptores durante el año de 1926, la ingente suma de $50,6000,000, mientras que el monto total por los cinco años de 1922 a1926, inclusive, correspondiente a estos mismos receptores, sus partes y accesorios, fué solamente de $14.90,000. Hoy día funcionan en los Estados Unidos más de 700 estaciones de "broadcasting", las que suministran un servicio casi perfecto a todas las regiones de este extenso país.

Existen también empresas semejantes que trabajan activamente en Sud y Centro América. Desde hace mucho tiempo los países latino-americanos apreciaron las enormes posibilidades de radio-comunicación directa con Norte América y Europa. En los alrededores de Buenos Aires una estación inalámbrica trans oceánica de alta potencia rinde servicio directo y seguro entre la Argentina, los Estados Unidos, Francia, Inglaterra y Alemania, con el agregado de un servicio indirecto a los demás países del mundo. Otra poderosa estación funciona muy eficientemente cerca de Río de Janeiro, rindiendo valioso servicio al Brasil. Las estaciones de Buenos Aires y de Río de Janeiro pronto contarán con una instalación radio-telegráfica adicional de sistema de haz de ondas cortas, dirigidas hacia Europa y los Estados Unidos.

Está terminándose la construcción de estaciones radio-telegráficas a onda corta en las capitales de Chile y Colombia. Dentro de poco, una estación trans-oceánica en Venezuela inaugurará un servicio directo con Nueva York.

El factor principal en el desarrollo de las facilidades para comunicación por radio en la América Latina ha sido el "Consorcio A E F G". En cierto modo, hemos mantenido la Doctrina Monroe en lo que se refiere a las comunicaciones por radio; pero cuando nuestros intereses se extendieron hasta Sud América, inmediatamente después de la Guerra, ya varias compañías europeas de radio estaban sobre el terreno, gozando de concesiones para operar estaciones de gran poder. En estas circunstancias, en vez de actuar en forma independiente, que hubiera resultado en costosa duplicación de esfuerzos, los intereses americanos, ingleses, franceces y alemanes, se reunieron, formando así el conocido "Consorcio A E F G". Esta unión permitió proveer en forma económica de un servicio radio-telegráfico a ciertos países latino-americanos. Esta concentración de esfuerzos y recursos ha puesto a disposición de dichos países una red efectiva de circuitos radio-telegráficos directos e indirectos, en vez de una serie de servicios múltiples; y por

ende limitados, que habría resultado sin este Consorcio.

La comunicación trans-oceánica por radio-telegrafía está llamada a incrementar aún más la sinceridad y eficacia de las buenas relaciones hoy existentes entre el Norte y el Sur de este Continente. Los asuntos comerciales de importancia que no pueden mantenerse irresolutos por semanas para ser negociados por la ruta postal, pueden hoy resolverse en unos cuantos minutos, utilizando el servicio directo radio-telegráfico que une Buenos Aires y Río con Nueva York. Nuestros periodistas pueden crear una más amplia comunidad de valiosos intereses con un intercambio de noticias tan completo como el que existe entre el Nuevo y Viejo Mundo. Los diplomáticos de este Continente pueden mantenerse en más íntimo contacto y sus funciones se facilitarán en proporción directa a la mayor comprensión de los pueblos representados, que será el resultado lógico de una mejor y más amplia comunicación directa.

Además de las palabras codificadas que caracterizan al servicio radio-telegráfico, tenemos ahora el complemento de un servicio comercial radio-pictórico, semejante al que hoy día existe entre San Francisco y Hawaii y entre Nueva York y Londres. Muchas fotografías noticiosas, dibujos de modas, caricaturas, anuncios, documentos y facsímiles de firmas, se transmiten ahora por foto-radiogramía. En Abril del año pasado, yo extendí un cheque en Europa, el cual fué foto-radiografiado al través del océano y pagado por un banco en Nueva York aún antes que la tinta se hubiese secado completamente en el cheque original que yo firmaba en Londres. El mes pasado, una transacción de un millón de dólares quedó terminada en esta misma forma entre el Bankers Trust Co. de Nueva York y su corresponsal de Londres. De igual manera, muy pronto los documentos importantes de negocios en la América Latina, así como también escrituras legales, fotografías, facsímiles de diversos mensajes, dibujos, y cualquier clase de documentos en general, serán transmitidos por foto-radiogramía, economizándose las semanas que hoy se requiere para transmitirlo por correo.

En el "broadcasting" o radio-difusión, lo mismo que en radio-telegrafía internacional, la América Latina está haciendo adelantos asombrosos. En la lista de estaciones mundiales de "broadcasting", he notado con gran placer el rápido incremento en el número de las estaciones latino-americanas. Así, la Argentina figura en la lista con 30 estaciones, muchas de las cuales tienen un poder de 1,000 watios. El Brasil tiene 28, muchas de las cuales también tienen 1,000 watios. Chile tiene un número igual, con más de dos que figuran con un poder mayor de 1,000 watios. Otras naciones latino-americanas tienen varias estaciones de "broadcasting" funcionando actualmente, de tal manera que las grandes Repúblicas entre el Río Grande, el Río Bravo del Norte, y el Estrecho de Magallanes, están en vías de cubrir su propio territorio totalmente con el servicio cultural de "broadcasting", extendiéndose aún fuera de sus propias fronteras para hacer de este mismo "broadcasting" un lazo internacional, y gozar así de los grandes beneficios que se derivan de la comunicación directa con las masas.

La radio-difusión se emplea admirablemente en los países latino-americanos. Un progreso muy laudable es el llevado a cabo por los Departamentos de Educacióu de México y la Argentina, los cuales mantienen un interés activo y práctico en la radio-difusión como medio de educar a las masas. Desde el punto de vista de entretenimiento, el fino sentido artístico, característico de los pueblos latinos, ha servido para la comprensión instantánea del significado amplio del "broadcasting" como un medio de expresión cultural. Como utilidad pública, ya sea para publicar boletines meteo rológicos, anuncio de tempestades, precios del mercado, cotizaciones de las cosechas, precios de las Bolsas de Corredores, boletines agrícolas e informaciones de interés para los hombres de negocios, además de otros anuncios importantes, la radio-difusión es el medio ideal. De igual importancia para unificar y desarrollar la opinión pública en asuntos políticos, sociales y económicos de inmediato interés, es la radio-difusión de las sesiones públicas de los varios Departamentos del Gobierno, los discursos pronunciados en las campañas políticas y en los banquetes, los de bates de materias importantes, las conferencias, y otras cuestiones de vital interés en un momento dado. Es indudable que la América Latina se beneficiará aun más con el servicio de radio-difusión.

Lo que hoy día se hace por medio del "broadcasting" dentro del límite de las fronteras nacionales, se hará pronto internacionalmente. La América Latina ,exceptuando el Brasil, con la herencia de su precioso y sonoro lenguaje castellano, está favorecida en forma ideal para un provechoso intercambio de programas de radiodifusión. Existe allí una oportunidad incomparable para este intercambio de la vida, entretenimiento, arte y ciencias, la psicología política y económica de los países veciuos, todo lo cual servirá para hacer que se realice el sueño de una solidaridad más estrecha entre las naciones latino-americanas.

Por lo menos, al presente, la radio-difusión no puede formar un puente que suprima las distancias existentes entre Norte y Sud América, aunque se escucha ya algunas de nuestras estaciones super-poderosas de "broadcasting" en varios países al Sur del Ecuador. No es raro que los radio-oyentes sud-americanos reciban uuestros programas. En muchos países sud-americanos se ha escuchado las estaciones WGY de Schenectady, N. Y. la KDKA de East Pittsburgh, Pa., y la WJZ, cerca de la ciudad de Nueva York, todas de gran potencia.

Con el aumento en el número de las estaciones poderosas de "broadcastiug", y cou el uso de la transmisión en ondas cortas, podemos confiar que nuestros programas se harán muy pronto bastante populares en la América-Latina. No considero visionario anticipar que lo mejor de nuestros programas será pronto retransmitido localmente por las estaciones de "broadcasting" de algunas naciones sudamericanas. Pero estas posibilidades tan atractivas son meros Castillos en el Aire, salvo que trabajemos de común acuerdo para que pronto se conviertan en realidades prácticas.

Uds., señores, que son los representantes diplomáticos, consulares y comerciales de todas las

Américas, pueden usar su influen· individual y colectiva ante sus respectivos países para contribuir poderosamente con el fin de que las esperanzas de hoy sean las realidades de mañana.

Estos planes no se realizarán por sí mismos:–es necesario forzar su ejecución. Debemos amoldar el curso de los progresos en la ciencia del radio para alcanzar este ideal; y, para el mejor y más pronto resultado de nuestros es· fuerzos en conseguirlo, me permi· to sugerir lo siguiente:

(1) Un grado más amplio de cooperación y ayuda mutua en el desarrollo general de este arte e industria;

(2) La participación directa de los Departamentos de Gobierno en la radio–difusión de programas educacionales, informes mercantiles y meteorológicos, boletines de agricultura, e informaciones de Gobierno. Este es el lado práctico, que se diferencia del puramente artístico del "broadcasting"

(3) La promulgación de leyes equitativas y liberales que rijan la administración ordenada de los de los servicios de radio, y los medios adecuados de supervigilar su cumplimiemto. Estas leyes deben tender a fomentar el desarollo más grande posible del radio, sin más limitaciones que aquellas de carácter constructivo y nunca destructivo.

(4) En general, fomentar el desarrollo del "broadcasling" y de la comunicación radiográmica como un factor esencial en la creación de lazos más estrechos y de mejor entendimiento entre todos los países de la Unión Pan–Americana, así como también para el crecimiento y el desenvolvimiento de cada nación en particular; y,

(5) Un estudio completo del significado del radio en sus varias fases, con la debida fe en sus posibilidades: y un decidido apoyo y buena voluntad hacia aquellos ocupados en la operación y desarrollo de esta industria.

Con estas sugestiones, que en realidad no son de carácter complicado, y que por su naturaleza nos conciernen muy de cerca a todos los aquí presentes, suplico a Uds. me permitan terminar con la esperanza de que cada uno de nosotros adoptará su parte de responsabilidad para velar y engrandecer la gran obra iniciada en el Nuevo Mundo, *de bastarse a sí mismo,* cuya obra fué ganada como resultas de un incidente de la más grande guerra en la historia de la humanidad.

of Central America

El tren para San José sale de Escuintla a la 1.20 p. m. y llega a San José a las 4.30 p. m. y el tren de San José para Escuintla sale a las 8.45 a. m. para llegar a Escuintla a las 11.50 a. m.

El tren de Ocós para Ayutla sale a las 3.55 a. m. y el de Ayutla para Ocós sale a las 8.05 p. m.

El tren de Zacapa a Guatemala sale a las 6 a. m. y el de Guatemala a Zacapa sale a las 11.25 a. m.

El tren de Puerto Barrios a Zacapa sale a las 6.40 a. m. y llega a Zacapa a las 4 p. m. y el de Zacapa a Puerto Barrios sale a las 6.15 a. m. y llega a Puerto Barrios a las 3.30 p. m.

Se ruega a los señores pasajeros proveerse de sus respectivos boletos de pasaje antes de abordar el tren y evitar la multa que, en caso contrario, hará efectiva el Auditor de Trenes.

Para más informes, etc. dirigirse al Agente General de Fletes y Pasajes, Estación Central, Guatemala.

LA GERENCIA

JULIO DE 1927

Tercera Conferencia Comercial Panamericana.

Unión Panamericana, Washington, D. C. E. U. de A.

Memorandum No. 2

presentado por el señor Enrique A. Schroeder, Delegado del Uruguay.

Tema I del Programa Transportes y Comercio Interamericano.

Item 1. Necesidad de medios adecuados de transporte para facilitar el desenvolvimiento del comercio

a) Se hace constar que el servicio de vapores de pasajeros y carga de Nueva York a Montevideo está en la actualidad atendido satisfactoriamente. No obstante se ha observado que en los últimos meses algunos vapores que han cargado en Nueva York para el Río de la Plata, han recalado puertos del Golfo y según se ha anunciado, dichos vapores tocarían puertos del Brasil, según la carga que tomasen. (p. e. el vapor *Lorrainne Cross.*) En estas condiciones esos vapores necesitarán 40–60 días para hacer el viaje de Nueva York a Montevideo y esto no es admisible en la época actual en que muchas productos sufren alteraciones continuas en los precios y la demora en la recepción de la mercadería puede ocasionar grandes perjuicios a los consignatarios.

Debido a esta circustancia los compradores de Montevideo estipulan en sus contratos que la mercadería deberá ser embarcada por vapores que no toquen puertos brasileros, cuya condición muchas veces no puede ser cumplida por los vendedores americanos, debido a que los armadores no aceptan tal compromiso.

b) También se ha constatado que vapores fletados originariamente para el Río de la Plata, haciendo uso de las facultades poco menos que ilimitadas que les confieren las cláusulas en los conocimientos, unas veces se detienen durante largo tiempo haciendo largas operaciones de carga y descarga en los diversos puertos del Brasil y otras veces se desvían los vapores de su ruta directa para Montevideo, pasando de largo frente al Río de la Plata y van primeramente a Bahía Blanca, después al Rosario de Sta. Fe, Buenos Aires y viniendo finalmente a Montevideo.

De esta manera los vapores han tomado hasta 75 días para llegar a Montevideo y estos casos han sucedido con embarques de maquinaria agrícola, habiendo ocasionado demoras de incalculables perjuicios.

Con esta clase de servicios el comercio de Montevideo nunca puede calcular cuánto tiempo demorará su mercancía en el viaje, impidiendo por un lado que se sepa para cuándo podrá disponer de ella y por otro lado imposibilitándole calcular su costo exacto, desde que no se sabe cuánto deberá calcular por concepto de intereses durante el viaje.

Todas las Compañías de vapores que hacen el servicio de cargas entre los puertos europeos y el Río de la Plata tienen sus itinerarios fijados con anticipación y que cumplen estrictamente, de manera que el comercio siempre puede saber

de antemano el día (más o menos) de la llegada del vapor a Montevideo.

Si los Estados Unidos de América desean aumentar y facilitar el intercambio comercial con la América Latina, deberán prestar preferente atención a este punto, ofreciendo un servicio regular de vapores de carga de puertos americanos directamente para el Río de la Plata y fijando el puerto de Montevideo como primer puerto de descarga, de acuerdo con su posición geográfica. Esta delegación expone este punto como una necesidad imprescindible para facilitar el desenvolvimiento comercial.

Item 2. Bills of Lading

Nuestros importadores siempre se han quejado de las cláusulas impositivas que contienen los conocimientos marítimos y que dejan a los consignatarios en el más absoluto desamparo de sus derechos, pues a pesar de la responsabilidad evidente del vapor en algún perjuicio sufrido por la carga, los armadores o sus agentes siempre encuentran alguna cláusula en los conocimientos que les libre de toda responsabilidad.

Por consiguiente se impone la necesidad de establecer en los conocimientos marítimos nuevas cláusulas adaptadas a la época moderna y de acuerdo con los actuales medios rápidos de transporte.

Con este propósito la Cámara Nacional de Comercio de Montevideo está preparando actualmente un memorandum que someterá a la consideración de las Cámaras de Comercio interesadas en el comercio con el Río de la Plata, proponiendo la revisión total de las Coudiciones Generales de los conocimientos marítimos, en el sentido de que no representen "contratos unilaterales" como lo son actualmente en que *sólo* están protegidos los derechos de los armadores. Por lo demás se menciona que según la legislación del Uruguay "todo contrato que contemple sólo los derechos de una de las partes, carece de valor legal."

Esta Delegación vería con agrado, si la Conferencia expresara su parecer sobre este tema, que interesa por igual a todos los países de Sud América y una resolución favorable facilitaría grandemente la consideración del asunto, cuando éste sea sometido a las naciones interesadas en el comercio marítimo con estos países.

Item 3. Through Bills of Lading

Con fecha 6 de mayo de 1925 el Ministerio de Relaciones Exteriores pidió la opinión de la Cámara de Comercio de Montevideo respecto a la idea emanada de los Estados Unidos, de establecer para los embarques desde aquel país, un conocimiento único o uniforme que sirviera desde cualquier punto o ciudad del interior de la Unión y que cubriera la mercancía durante todo el trayecto que ella tuviera que recorrer, tanto por ferrocarril, carros, lanchas, vapores fluviales o de ultramar o cualquier otro medio de transporte o durante su permanencia en depósitos, etc. hasta su llegada a su destino (Montevideo).

La Cámara de Comercio de Montevideo dió su opinión contraria a la adopción de dicha forma de conocimiento, según copia que se agrega a este memorandum.

Es indudable que el sistema de "Through Bill of Lading" ofrece grandes ventajas a los manufactureros americanos, pues les permite extender y descontar sus

letras inmediatamente después de haber puesto las mercancías sobre el carro de ferrocarril, y en cuyo momento termina toda su responsabilidad. La consecuencia que con tal procedimiento afrontarían los compradores de ultramar, serían las siguientes:

a) que los vendedores se desatenderían de la vigilancia sobre la mercadería, una vez que hubiese abandonado la fábrica.

b) que no existirían seguridades para el comprador sobre la rapidez en la conducción al puerto de embarque y conducción abordo de que el embarque se efectuaría en vapores adecuados; que se obtendría el máximo de ventajas en el tipo de flete; que el seguro marítimo y terrestre sería ajustado en condiciones convenientes y amplias.

En tales condiciones los compradores se sentirían completamente desamparados y expuestos a toda clase de eventualidades, sin ningún agente responsable que vigile o defienda sus intereses, después que la mercadería haya salido de la fábrica y es fácil de presumir que este sistema de "Through Bill of Lading" daría lugar a discusiones y reclamaciones enojosas en caso de fallas en los servicios arriba mencionados.

Por otra parte, al tomar la decisión de rechazar la proposición del "Through Bill of Lading", se ha tenido también en cuenta la condición que prevalece en Montevideo respecto al concepto equivocado de la condición de venta "C. I. F."

En efecto, entre la mayoría de nuestros comerciantes prevalece el criterio que la condición "C. I. F." significa que la mercadería debe ser *entregada en el puerto de Montevideo* y que mientras no haya sido *desembarcada e inspeccionada*, (lo que demora unos 10 días) el comprador no está obligado a aceptar las letras. En caso de cualquier diferencia, el comprador exige el arreglo previo de la reclamación.

Esta condición se ha generalizado en tal forma en nuestro mercado, que sería motivo de una ruptura de las relaciones comerciales si alguna casa exigiera la aceptación de las letras "a la simple presentación de los documentos de embarque y póliza de seguro," o sea antes de la llegada de la mercadería y de su inspección.

Se hace constar que esta costumbre proviene en gran parte de la mala experiencia que han hecho nuestros importadores sobre entregas deficientes y cuyas reclamaciones fueron desestimadas la mayoría de las veces y la inspección *previa* representa una garantía para el comprador y por otro lado, porque las letras y documentos de embarque llegan generalmente por vapores correos de 18–20 días y la mercadería tarda 30 a 40 días (y en ciertos casos 60 días).

Por las razones arriba expresadas, la Cámara Nacional de Comercio opina que la implantación del régimen propuesto de "Through Bill of Lading" no es favorable a los intereses de nuestro Comercio importador y que por el contrario sería más bien perjudicial.

ENRIQUE A. SCHOEDER.
Delegado.

Tercera Conferencia Comercial Panamericana.

Unión Panamericana, Washington, D. C. E. U. de A.

Memorandum Número 3 presentado por el señor Enrique A. Schroeder Delegado del Uruguay.

Toma No. V del Programa. Obstáculos al Comercio Interamericano.

Esta Delegación se complace en expresar que en el Uruguay no existen obstáculos que impidan el libre desarrollo del comercio de los EE. UU. de América con nuestro país, como tampoco con ninguna otra nación, pues sus puertas aduaneras están abiertas por igual para todos los pueblos que quieran comerciar con el Uruguay, no habiendo ni preferencias ni distinciones para ninguna nación.

En cambio, esta Delegación debe dejar constancia, que, a causa de las tarifas elevadas, vigentes en los EE. UU. de América y a las trabas que este país ha puesto para la entrada a la Unión de nuestros principales productos (lana, cueros, carne), las exportaciones del Uruguay han ido mermando en los últimos años y a continuar las condiciones actuales cabe suponer que las cifras serán aún inferiores en este año.

Si se desea fomentar al comercio inter-americano —como son los propósitos que se persiguen con la celebración de esta Conferencia Comercial Pan Americana— es preciso que los EE. UU. de América contribuyan a este fin, ofreciendo las facilidades necesarias, que permitan la importación de nuestros productos a la Unión, de manera que, sobre una base de reciprocidad, el Uruguay pueda continuar comprando los productos de las grandes industrias americanas para mantener así el equilibrio de la balanza comercial con Norte América.

En la actualidad el saldo de la balanza comercial es un *50% en contra del Uruguay*, no obstante los EE. UU. de América ocupan el primer puesto en las importaciones del Uruguay y con gran ventaja sobre todas las demás naciones con las que comercia el Uruguay, según se muestra en el siguiente cuadro:

AÑO 1926

	Importaciones al Uruguay PESOS	Exportaciones del Uruguay PESOS	SALDO PESOS	%
EE. UU de A.	$21.300.000	$11.100.000	menos $11.200.000	50—
Gran Bretaña	,, 9 800.000	,,23.800.000	más ,,14.000 000	140—
Alemania	,, 8.100.000	,,14.100 000	más ,, 6.000 000	75—
Francia	,, 3.000.000	,,12.300 000	más ,, 9.300 000	300—
Bélgica	,, 4.000 000	,, 9 400 000	más ,, 5.400.000	130—
Argentina	,, 7.200.000	,, 9.000.000	más ,, 1.800.000	20—
Italia	,, 4.000 000	,, 4 500 000	más ,, 500 000	12½ —
Brasil	,, 3.800.000	,, 4.300.000	más ,, 500.000	12—
España	,, 3.300.000	,, 600.000	menos ,, 2 700.000	80—

(Nota: 1 peso urug. igual a US$ 1.02).

De las cifras que anteceden se desprende con toda claridad y en forma irrefutable la posición evidente de inferioridad en que se encuentran el Uruguay y la desproporción considerable de sus exportaciones a Norte América.

En tal virtud, las instituciones uruguayas, representadas en esta Conferencia, solicitan de la Unión Panamericana, para que ésta, por intermedio de los órganos respectivos, influya ante el Gobierno Americano en el sentido de obtener una reducción razonable en las tarifas aduaneras sobre lanas, cueros y la eliminación de las trabas que existen para la importación de las carnes uruguayas y formulan este pedido por considerarlo perfectamente justificado, frente al enorme déficit que acusa la balanza comercial de nuestro intercambio comercial con los EE. UU. de América y como una justa compensación de la posición privilegiada que ocupa la importación norteamericana en el Uruguay.

El Uruguay siempre ha sido contrario a la aplicación de tarifas aduaneras diferenciales, como medidas defensivas y las dificultades, que pudieron surgir en ciertos momentos con naciones amigas, fueron siempre allanadas con una discusión serena y basándose en el respeto mútuo de la dignidad y los derechos.

En este sentido, las instituciones uruguayas representadas en esta Conferencia, que saben al Gobierno Americano inspirado en los altos ideales de equidad y justicia y que además le anima una sincera amistad hacia el Uruguay, confían plenamente que su pedido será debidamente atendido y, por ser éste un problema que afecta fundamentalmente la economía de nuestro país, una decisión favorable sería apreciada como una demostración evidente de sus sentimientos de amistad haciael Uruguay.

ENRIQUE A. SCHROEDER
Delegado.

DATOS ESTADISTICOS

IMPORTACIONES AL URUGUAY

(Valores según tarifa aduanera)

Año	Total importado	corresponde a los EE. U·U	%
1920	$50.600.000	$14.700.000	30%
1921	„39.718.000	„10.300.000	25%
1922	„43.000.000	„ 9.200.000	22%
1924	„63.000.000	„11.300.000	24%
1925	„72.500.000	„19.000.000	28%
1926	„73.300.000	„21.300.000	30%

de lo cual se desprende que los EE. UU. de A. mantienen los mismos porcentajes de su exportación al Uruguay.

EXPORTACIONES DEL URUGUAY

(Valores efectivos)

Año	Total de la Exportación	corresponde a los EE. UU. de A.	%
19-0	$ 80.700.000	$20.400.000	25%
1921	,, 70.300.000	,,18.700.000	25%
1922	,, 77.400.000	,,15.800.000	20%
1924	,,106.800.000	,, 7.100.000	7%
1925	,, 98.700.000	,,12.000.000	12%
1926	,, 95.000.000	,,11.100.000	12½%

de lo que se desprende la exportación del Uruguay a los EE.·UU. de A. ha rebajado a la mitad después de la implantación de la nueva tarifa aduanera.

DATOS ESTADISTICOS Exportacion de Lana del Uruguay

Zafra del Año	Total exportado fardos	Corresponde a los EE. UU. de A.	%
1919	116.800	41.800	38%
1920	111.700	37.000	34—
1921	106.800	29.300	28—
1922	94.700	45.600	48—
1923	105.000	8.160	8—
1924	90.700	26.200	30—
1925	113.900	36.400	32—
1926	101.100	15.000	15—

Derechos de aduana en Norte América: *31 centavos por libra en lavado* y calculando un promedio de 60% de rinde, resultan actualmente los derechos *41 centavos por kilo en sucio.*

Los derechos anteriores para lana importaban:

RESUMEN DE LA EXPORTACION DEL URUGUAY

de los principales productos a diversos países en el año 1926.

Animales vivos			Valor
Bovinos	93.564		$ 3.340.000
Ovinos	101.789		,, 373.000
Carnes y extractos			
Carne conservada	12.812.000	kg.	$ 4.888.000
ovina congelada	22.828.000	,,	,, 5.163.000
carne tasajo	10.000 000	,,	,, 2.700.000
,, vacuna congelada	96.000.000	,,	,,16 951.000
,, ,, enfriada	30.600.000	,,	,, 5.800.000
extracto de carne	421.000	,,	,, 1.050.000
lenguas conservadas	448.000	,,	,, 302.000
,, congeladas	478.000	,,	,, 90.000
menudos congelados	9.070.000	,,	,, 1.100.000
Gorduras			
grasa bovina	2.600.000	kg.	$ 1.960.000
sebo	7.845.000	,,	,, 1.350.000

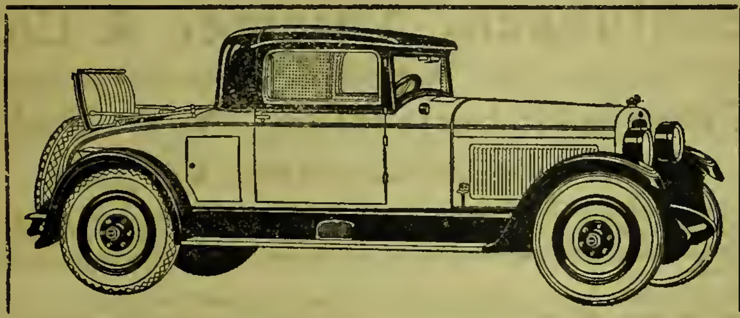
Lanas			
Lana sucia	51.500.000	kg.	$26.963.000
,, lavada	1.000.000	,,	,, 565.000
,, semilavada	1.270.000	,,	,, 671.000
Cueros			
Cueros curtidos	213.000	kg.	$ 140.000
,, de corderitos	30.174	,,	,, 11.200
,, de ,, secos	3.439.000	,,	,, 1.265.000
,, terneros salados	446 000	,,	,, 126.000
,, vacunos nonatos salados	10.270	,,	,, 6 000
,, ,, ,, secos	107.800	,,	,, 60.000
,, ,, salados	10.700.000	,,	,, 3.270.000
,, ,, secos	3.166.000	,,	,, 1.284.000
,, salados de frigorífico	15.000.000	,,	,, 4.500.000
,, vaquillonas y berreros sal	179.000	,,	,, 134.000
,, ,, ,, secos	749.000	,,	,, 305.000
,, lanares pickelados	1.345.000	,,	,, 435.000
,, ,, pelados a estufa	28.000	,,	,, 2.800
Cerda	306 000	kg.	$ 196.000
Pelo vacuno	15.800	,,	,, 22 000
Sangre seca	2.568.000	,,	,, 106.000
Tripas saladas	2.018.000	,,	,, 204.000
Guano	2.700.000	,,	,, 60.000
Harina			
De trigo	12.300.000	kg.	$ 1.094.000
Granos			
Alpiste (año 1925: 566.000)	110.000	kg.	$ 7.700
Avena (año ,, : 6.000.000)	801.000	,,	,, 2 700
Lino (año ,, : 37.000.000)	53.000.000	,,	,, 3.227.000
Trigo (año ,, : 38.600.000)	38.370.000	,,	,, 1.058.000

RESUMEN DE LA EXPORTACION DEL URUGUAY

Productos de la ganadería	$86.300.000
,, ,, ,, agricultura	,, 5.700.000
,, ,, Minería	,, 2.200.000
,, ,, Caza y pesca	,, 293.000
varios productos	,, 220.000
Total en el año 1926	$94.713.000

NASH

Tiene 26 tipos de carrocerías diferentes



Eje cigüeñal sobre 7 chumaceras

Fuerza, Economía y Elegancia

Completa Existencia de repuestos para todos qs modelos

Pida informes a:

Agencia de Automóviles NASH

HERM. KALTWASSER & CO.
DISTRIBUIDORES,
Guatemala, C. A.

Johannsen & Co.
Sub-agentes,
Quezaltenango.

Laeisz & Co.
Sub-agentes,
Retalhuleu.



FERIA DE LEIPZIG

EXPOSICION DE MUESTRAS

Feria Técnica y de Construcción

Feria de verano 1927, del 6 de marzo al 12 de marzo
Feria de verano técnica 6 de marzo al 16 de marzo.

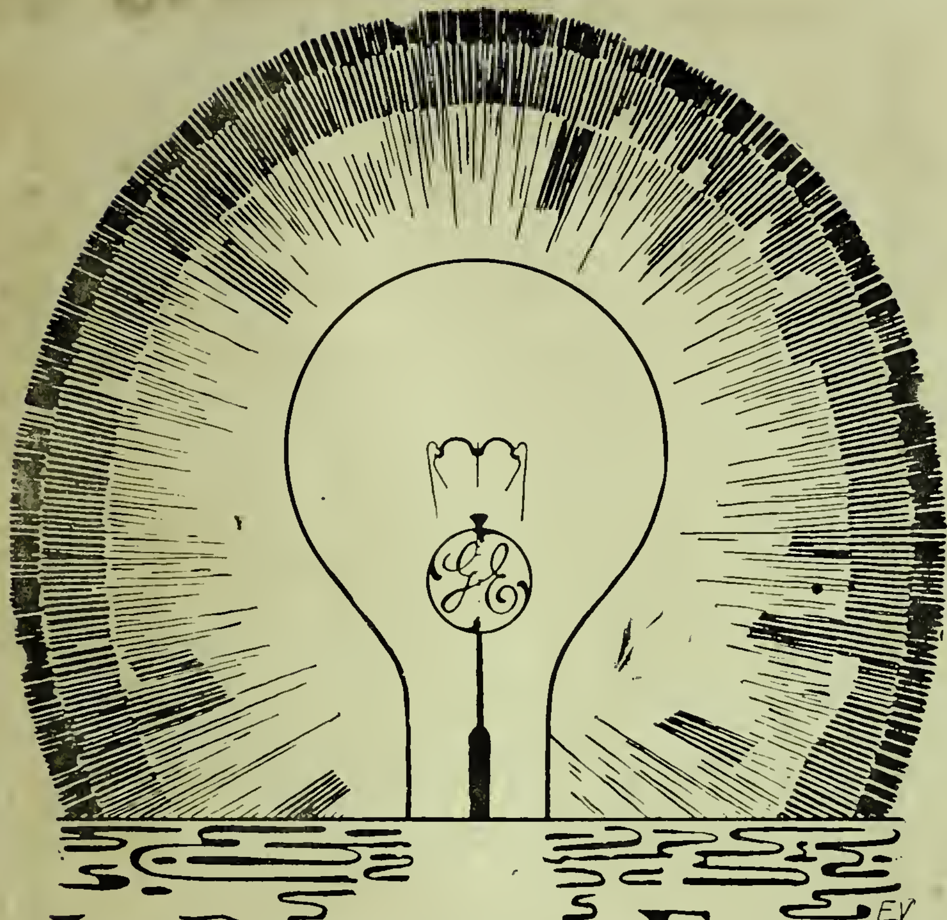
Mercado Central para el Comercio Internacional

La Feria más importante del mundo.

Iguales ventajas para Productores y Compradores. El *viaje* del puerto alemán hasta Leipzig es *gratis* para los visitantes de la feria. Para lo que es preciso pedir los informes respectivos del representante honorífico para Guatemala

Woldemar Zobel e/c. Bilak & Co.





LA BOMBILLA EDISON
EL NUEVO SOL
PARA TODO EL MUNDO

Las mejores por su duración y eficacia. De venta en la Tienda de la

Empresa Guatemalteca de Electricidad Incorporada

6ª Avenida Sur y 8ª Calle

y en las Agencias de todos los Barrios de la Ciudad